

Cuatro pasos que te ayudarán a convertir tu idea en un negocio



Análisis de la competencia

Es importante quitarse la venda de los ojos al iniciar un negocio.

Adicional a lo mencionado anteriormente se debe analizar la competencia. Saber en qué son buenos o no, las personas o empresas con las que se va a disputar las preferencias del cliente.

Los competidores pueden ser fuertes en aspectos claves como surtido o variedad de productos o servicios, la confianza que les tengan los clientes, los precios que manejan, la atención a sus clientes y/o si son suficientemente conocidos.



Construcción de una propuesta de valor

Siempre que el cliente siente que su necesidad fue satisfecha, está indicando que encontró una propuesta de valor. Las obligaciones que no delega un buen emprendedor para entregarle valor a sus clientes son:

- Estar atento a las necesidades actuales del cliente y a las nuevas que surjan
- Ser innovador para entregarle siempre la mejor solución a sus clientes y diferenciarse
- Estar atento a cuidar y conseguir los recursos necesarios para atraer a los clientes todos los días
- Cuidar a diario la reputación de la empresa para que su cliente se sienta orgulloso de comprarle

¡Participa en los talleres que te ofrecemos para el crecimiento de tu negocio!



TALLER DE PASOS PARA DESARROLLAR TU IDEA DE NEGOCIO



<https://bit.ly/3a1Z3Ri>

.....

#ESTAEMPRESA
ESDE TODOS